



Innovation, coopération temporaire et processus de concurrence

Jackie Krafft

► To cite this version:

Jackie Krafft. Innovation, coopération temporaire et processus de concurrence. *Économie appliquée : archives de l'Institut de science économique appliquée*, 2005, 58 (2), pp.157-170. hal-00203618

HAL Id: hal-00203618

<https://hal.science/hal-00203618>

Submitted on 10 Jan 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Titre:

Innovation, coopération temporaire et processus de concurrence

Title:

Innovation, temporary cooperation and the process of competition

Auteur :

Jackie KRAFFT

Fonction :

Chargée de recherches au CNRS

Adresse professionnelle :

CNRS-GREDEG

250 avenue Albert Einstein, 06560 Valbonne, France.

Tel: (33) 04 93 95 41 70; Fax: (33) 04 93 65 37 98; e-mail: jkrafft@idefi.cnrs.fr

Résumé :

Dans le cadre des développements récents sur le processus de concurrence, nous cherchons à identifier les arguments économiques qui justifient la coopération inter-entreprises dans une situation d'innovation. Par une étude de cas de jurisprudence de la Commission Européenne, nous montrons que la coopération est nécessaire à la recherche d'information qui permet le développement de l'innovation. Toutefois, cette coopération - productive ou plus stratégique - ne peut être que temporaire : une fois l'innovation réalisée, la coopération devient collusion.

Abstract :

Based on new developments on the process of competition, we attempt to identify major economic arguments that justify inter-firms cooperation in a context of innovation. Using representative European case law, we show that cooperation is crucial to the acquisition of information that sustains the development of innovation. However, cooperation – productive or more strategic – can only be temporary. When innovation is produced, cooperation turns into collusion.

Mots-clefs :

Innovation, concurrence, coopération, collusion, bilan économique, exemption temporaire.

Code JEL :

K20, L10, L20, L40.

31 mai 2005

1. Introduction

Le processus de concurrence n'est pas un thème nouveau en économie [Hayek, F. (1937) et (1946) ; Schumpeter, J. (1943)]. Il connaît toutefois actuellement un net regain d'intérêt dans l'analyse de beaucoup d'auteurs [Lewis, T. et Yildirim, H. (2002) ; Baumol, W. (2001) ; Evans, D. et Schmalensee, R. (2002) ; Vickers, J. (1995) ; Jacquemin, A. (1994) ; Geroski, P. (1992) ; Jorde, T. et Teece, D. (1990)] qui montrent en particulier que la coopération, verticale ou horizontale, est une forme d'organisation nécessaire à l'émergence d'innovations techniques et de progrès économiques car elle favorise l'accès à l'information sur les nouveaux besoins et sur les nouvelles manières de produire. Dans ces analyses, la concurrence ne fonctionne pas *en dépit de*, mais au contraire *grâce* aux différentes restrictions de marché que sont les formes d'organisation comme la coopération [Langlois, R. (2003) ; Langlois, R. et Robertson, P. (1995) ; Foss, N. (1994)]. Ces auteurs soulignent également que, dans ce cas, il est nécessaire de disposer d'une analyse de la concurrence comme un phénomène concret et dynamique. Le résultat important est de montrer que, dès lors que l'on prend en compte la dimension temporelle de l'innovation, coopération et collusion ne sont pas toujours assimilables comme on pourrait le conclure dans une vision plus traditionnelle de la concurrence. On peut montrer, toutefois, que les contributions récentes ne proposent pas toujours de critères véritablement opérationnels sur la manière dont une coopération jugée concurrentielle à un moment donné du temps peut se transformer à terme en collusion, et qu'il est sans doute nécessaire de proposer, d'un point de vue normatif, une analyse du caractère nécessairement temporaire de la coopération [Motta, M. (2004) ; Krafft, J. (2000) et (1996)].

A un niveau pratique, ces considérations à la fois sur le caractère dynamique de la concurrence et temporaire de la coopération ont des implications importantes. En fait, la concurrence est fondamentalement considérée comme un processus par beaucoup d'autorités

concurrentielles. Au niveau européen, notamment, certains accords de coopération liés à l'innovation sont examinés selon un « bilan économique ». Ceci signifie que les accords inter-firmes doivent être acceptés par les autorités concurrentielles dès lors que celles-ci peuvent montrer que les accords sont susceptibles d'améliorer à terme la production ou la diffusion d'un progrès technique au niveau de la société. Par ailleurs, ces accords de coopération peuvent bénéficier d'une autorisation temporaire, appelée « exemption temporaire », au titre de l'article 81 du Nouveau Traité Européen (article 85 du Traité de Rome). Ainsi, pour la Commission européenne, la coopération peut être compatible avec la concurrence, mais seulement sur une période de temps bien définie. L'argument invoqué dans la jurisprudence est que la coopération permet effectivement des interactions informationnelles plus efficaces au cours du temps, mais assure également certaines complémentarités techniques et temporelles nécessaires à la gestion de la situation de changement engagée par les firmes. Toutefois, lorsque ces objectifs sont atteints, et donc que l'innovation est réalisée, il est nécessaire de mettre fin à la coopération.

L'objet de ce papier est de disséquer les arguments économiques qui font que, au niveau de la pratique de la Commission Européenne, la coopération inter-entreprises peut être compatible avec la concurrence, et selon des critères spécifiques qui délimitent son caractère temporaire. Le papier se structure de la manière suivante. La section 2 décrit les conditions de délivrance de l'exemption temporaire pour les accords de coopération soumis à l'appréciation de la Commission Européenne. Ces conditions mettent en évidence le fait que la forme de coopération nécessaire sera différente selon la nature de l'innovation, et devra se terminer à la réalisation de l'innovation. Dans la section 3, ces éléments d'appréciation du caractère concurrentiel et temporaire des accords inter-entreprises seront approfondis à la lumière de

décisions de référence établies dans le cadre de la jurisprudence européenne. La section 4 termine l'article avec quelques remarques conclusives.

2. Processus de concurrence et coopération temporaire : des notions au coeur du droit européen de la concurrence

La vision de la concurrence comme un processus correspond dans le droit communautaire à des définitions précises, exigées par l'élaboration de mesures concrètes. Deux principes structurent la législation européenne en matière de coopération inter-entreprises : « le bilan économique », d'une part ; « l'exemption temporaire », d'autre part. Le premier principe indique le choix de la Commission Européenne d'appréhender les accords dans leurs aspects dynamiques et évolutifs au cours du temps, en termes de progrès économique. Le second principe participe de l'idée que coopération et collusion ne sont pas toujours assimilables, i.e. en toute période du temps, et doivent donc être clairement distingués.

2.1. Bilan économique et progrès économique

Lorsqu'un accord de coopération est soumis à l'appréciation de la Commission Européenne, la procédure d'examen se fait en deux temps, conformément à l'article 81. Dans son premier alinéa, l'article 81 interdit tous les accords entre firmes, les décisions d'associations et les pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence. Toutefois, par son troisième alinéa, l'article 81 énonce que ces relations doivent être acceptées lorsqu'elles contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits, ou lorsqu'elles permettent de promouvoir le progrès technique et économique qui en résulte.

Un principe de bilan économique, directement inspiré de la *rule of reason* américaine, est utilisé de manière à évaluer le caractère concurrentiel des accords inter-firmes qui ont lieu au sein du territoire européen. Ce principe consiste à réaliser, au niveau de l'ensemble des acteurs économiques, i.e. les consommateurs finals, mais aussi les firmes fournisseurs, clientes ou concurrentes, une étude détaillée des restrictions de concurrence qui peuvent éventuellement être engendrées par ces pratiques, étude qui doit être contrebalancée par un examen des améliorations également permises au cours du temps. Le bilan économique se distingue du traditionnel bilan concurrentiel par sa capacité à évaluer les accords, non plus seulement du point de vue de leur efficience allocative (surplus du consommateur), mais aussi de l'efficience productive (économies d'échelle, rationalisation de la production) ou dynamique (innovation)¹. Cette approche met en avant la nécessité de disposer d'une conception temporelle de la concurrence : les accords entre firmes ont des effets qui doivent être évalués au cours du temps, en référence au progrès économique qu'ils sont susceptibles de produire. Le problème des autorités concurrentielles est de chercher dans quelle mesure l'accord examiné peut entraîner des transformations sur le marché de référence, mais aussi créer à terme de nouvelles opportunités productives.

La pratique d'exemption temporaire fournit une conception originale du processus concurrentiel en soulignant la nécessité de disposer de limites temporelles à l'acceptation des accords de coopération². Ainsi, des rapprochements entre firmes peuvent être acceptés et même encouragés par les autorités concurrentielles : ceux-ci, loin d'être des entraves à la concurrence, sont considérés dans la pratique comme faisant partie du fonctionnement normal

¹ On note ici une différence de traitement entre accords de coopération et fusions/acquisitions, ces dernières relevant plutôt du traditionnel bilan concurrentiel puisque l'abus de position dominante est établi prioritairement en référence à l'efficience allocative ou productive (cf. article 82 du Nouveau Traité sur les ententes).

² Par cette pratique d'exemption temporaire, on souligne encore une fois la spécificité de la législation sur les accords de coopération, notamment par rapport aux fusions/acquisitions pour lesquelles les décisions d'interdictions, tout comme celles d'acceptation, sont définitives.

d'un marché concurrentiel, leur élaboration permettant l'émergence à venir de nouveaux produits et procédés, et donc de nouveaux marchés. Toutefois, l'aspect temporaire de l'exemption est important : au terme de la période d'exemption définie par la Commission, la coopération devient collusion.

2.2. Les modalités de délivrance de l'exemption temporaire

L'exemption est donnée lorsque quatre conditions sont réunies. *Premièrement, les accords doivent contribuer à une amélioration de la production ou de la distribution des produits et à la promotion du progrès technique et économique qui en résulte.* La Commission examine, sur la base d'expertises et d'enquêtes, ce que peuvent apporter les produits ou les procédés nouveaux issus de l'accord par rapport à ceux qui existent déjà. Il s'agit aussi de voir en quoi la collaboration des partenaires, qui sont parfois concurrents, peut véritablement aider à mettre en œuvre l'innovation (complémentarité des compétences, nécessité de partager les coûts liés à l'innovation). *Deuxièmement, l'ensemble des utilisateurs du produit ou du procédé nouveau doit bénéficier d'une part équitable des profits qui résultent de l'accord.* La Commission évalue les effets directs à attendre de l'innovation pour les consommateurs finals et intermédiaires, mais aussi les effets de plus long terme dont ceux-ci pourraient bénéficier (commercialisation étendue des nouvelles méthodes, émergence de nouveaux fabricants, baisse des prix). *Troisièmement, les accords ne doivent pas imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre les objectifs visés.* La Commission détermine si le projet présenté par les parties nécessite pour sa mise en œuvre la conclusion de l'accord examiné, ou si une autre forme d'organisation ne serait pas mieux adaptée. La durée de l'exemption est définie en fonction du caractère innovant du projet et de son temps supposé de réalisation. *Quatrièmement, les accords ne doivent pas donner aux entreprises la possibilité d'éliminer la concurrence.* Les accords doivent avoir pour objet

premier un projet technique que les partenaires à l'accord ne pourraient développer seuls. Les aspects stratégiques (avantage concurrentiel, partage du marché), même s'ils sont présents dans la plupart des situations, doivent apparaître secondaires. Il s'agit de vérifier, soit que les partenaires à l'accord sont les seuls susceptibles de mettre en œuvre l'innovation (pas de concurrents directs), soit que les concurrents existants travaillent déjà sur des projets similaires (potentiel de concurrence).

Si ces quatre conditions sont vérifiées, la Commission estime alors que l'accord de coopération entre les firmes se justifie pour assurer la réalisation effective de l'innovation. Le projet, qui nécessite des échanges d'informations et la maîtrise de la séquentialité des différentes étapes de l'innovation, est interactif, long et incertain, mais il doit produire des résultats selon un calendrier bien défini par les firmes. Dès lors que ces résultats sont disponibles et que l'innovation devient utilisable, il n'y a plus de raison de poursuivre la coopération. Toutefois, durant une certaine période de temps qui correspond à l'exemption temporaire, des protections organisationnelles sont permises par la Commission, même si celles-ci peuvent apparaître restrictives au cours du temps pour les concurrents.

3. Innovation, coopération et collusion : une analyse de cas de jurisprudence européenne

Les principes de bilan économique et d'exemption temporaire énoncés dans les textes de politique de la concurrence permettent à la fois de réconcilier les opérations de rapprochement inter-entreprises avec la concurrence, mais aussi de déterminer à partir de quel moment ces coopérations risquent de se transformer en collusion. Les deux cas de jurisprudence que nous avons choisi de développer dans la suite de cet article montrent que la nature de l'innovation, la motivation des initiateurs de la coopération, ainsi que la capacité de réaction des

concurrents, sont des éléments déterminants de la décision de la Commission Européenne. En particulier, une coopération dans laquelle l'innovation est radicale, et la motivation des firmes participant à la coopération est d'instaurer une coordination sur des aspects essentiellement productifs (« coopération productive »), justifiera une forme d'organisation de type entreprise commune et une exemption temporaire longue qui peuvent être assez contraignantes pour les concurrents. En revanche, lorsque l'innovation est plus mineure et que l'on peut suspecter des calculs stratégiques de réduction de la concurrence de la part des participants à la coopération (« coopération stratégique »), alors la forme d'organisation autorisée est plus souple et la durée de l'exemption plus courte.

3.1. Concurrence et coopération productive entre firmes britanniques d'équipement nucléaire

Cette affaire (GEC-Weir Sodium Circulators, JOCE L 327/26, du 20/12/77) concerne un accord relatif à la constitution par Weir et GEC, dont les sièges sociaux sont installés au Royaume-Uni, d'une entreprise commune ayant pour objet la mise au point, la production et la vente en commun de circulateurs de sodium et la répartition entre l'ensemble des parties - les deux sociétés mères et l'entreprise commune - des travaux nécessités par la mise au point et la production de ces circulateurs. De manière plus précise, il s'agit de (1) constituer entre les parties une entreprise commune, afin de (2) obtenir pour cette entreprise un contrat de développement de la Nuclear Power Company (NPC), société contrôlée par l'Etat mais qui dépend aussi d'un ensemble de sociétés industrielles dont fait partie GEC, et dont l'objectif à terme est de (3) mettre au point et, cette activité ayant été menée à bonne fin, fabriquer et vendre des circulateurs de sodium dans le cadre de l'entreprise commune. Weir et GEC étant concurrentes sur certains secteurs, la volonté des deux parties est de jouer la transparence la plus totale vis-à-vis de la Commission, en particulier en assignant dans l'accord les domaines

d'intérêt spécifiques à l'intérieur desquels ces deux firmes apporteront leurs connaissances techniques particulières, de même que les droits de chacune d'elles ou les conditions de répartition des coûts et bénéfices. Sur ce point, la Commission a demandé que des modifications soient apportées, visant à attribuer à chacune des parties un domaine de responsabilité principal mais sans lui attribuer *ex ante* des tâches exclusives fixées de façon rigide pour la durée de l'accord. Cette modification est destinée à laisser aux parties un champ plus libre pour une nouvelle répartition *ex post* des attributions au cas où l'évolution des circonstances l'exigerait. Ce type de demande indique bien la préoccupation de la Commission de prendre en compte le caractère changeant des conditions techniques ou de marché qui prévalent au niveau d'un projet d'innovation et de la nécessité de conserver dans la coopération des possibilités d'adaptation.

Dans un premier temps, la Commission décide que ce projet de création d'une entreprise commune est anticoncurrentiel conformément à l'article 81, alinéa 1. Si cet accord n'existait pas, chaque partenaire aurait la possibilité de mettre au point de manière isolée le développement, la production et la commercialisation des circulateurs de sodium et, de plus, chaque partenaire serait également libre de coopérer avec d'autres firmes pour la réalisation du projet.

Cette première décision négative est révisée dans un second temps puisque la Commission considère que l'entreprise conjointe est en conformité avec l'article 81, alinéa 3 et peut bénéficier à ce titre d'une exemption temporaire. Les principales raisons sont les suivantes. La nature innovatrice du projet est fondamentale. La fonction des circulateurs de sodium, une fois mis au point, fabriqués et installés, est en effet de pomper et de faire circuler le sodium liquide qui joue un rôle de réfrigérant à travers les cœurs à haute densité énergétique des

réacteurs nucléaires de la dernière génération (les réacteurs « rapides »). Parmi les réfrigérants dont l'efficacité est prouvée, le sodium est selon les experts celui qui se révèle le plus apte à être utilisé. Toutefois, un certain nombre de travaux doivent être poursuivis, ce qui souligne le caractère séquentiel du développement de l'innovation. Il est en effet indiqué dans la décision que « l'utilisation et la circulation du sodium en tant que réfrigérant posent des problèmes techniques d'une ampleur considérable ». Des coûts, estimés à 30 millions de livres, doivent être engagés par les firmes pour atteindre cet objectif dont les résultats effectifs demeurent toutefois difficilement prévisibles.

On peut donc déduire que la Commission reconnaît l'existence d'un délai de gestation de l'innovation non négligeable et la nécessité de favoriser par la coopération la coordination de cette innovation entre les firmes. La mise au point et la construction des circulateurs de sodium demandent de la part des fabricants des connaissances techniques et des ressources considérables, variées, et complémentaires : « Les disciplines en cause vont de l'ingénierie des métaux de haute précision aux techniques hydrauliques de contrôle et de mesure. La fabrication des circulateurs doit répondre à des marges de tolérance extrêmement étroites (...) La fiabilité requise en cours de fonctionnement (...) devra pouvoir être maintenue pendant quelques vingt-cinq ans ». De ce point de vue, le rapprochement entre Weir et GEC se justifie. Weir, dont la tâche est dans l'accord de veiller à tout ce qui concerne les travaux et les composantes hydrauliques, possède une grande expérience dans la fourniture d'équipements de pompes destinés, entre autre, aux centrales électriques équipées de réacteurs rapides et avait soumissionné antérieurement pour la fourniture de pompes à sodium pour réacteurs rapides. GEC, qui a la responsabilité des aspects mécaniques et électriques, avait avant la conclusion de l'accord fourni des pompes et des circulateurs de sodium destinés à un réacteur rapide expérimental actuellement en service au Royaume-Uni mais qui nécessite encore une

mise au point considérable, en particulier dans le domaine hydraulique, avant de pouvoir être exploité commercialement à l'échelle normale. Enfin, sur ces aspects techniques, « (l)es réacteurs rapides en sont à un stade relativement primaire de leur évolution » et « (l)es programmes nationaux ont été marqués par des hésitations et des interruptions. On peut donc constater que l'innovation porte surtout sur les aspects techniques, et n'est pas orientée vers des calculs stratégiques de réduction de la concurrence. Une vingtaine de sociétés situées dans la Communauté travaillent également sur des projets similaires, de même que beaucoup d'autres aux Etats-Unis et au Japon. Il existe donc un potentiel de concurrence dans ce domaine de recherche. Le fait que, dans ce cas, les aspects techniques priment sur les aspects stratégiques est encore réaffirmé par la Commission : « (l)es seuls clients au Royaume-Uni pour ces circulateurs renoncent délibérément et en connaissance de cause aux avantages qu'ils tireraient de la concurrence afin de bénéficier en contrepartie des solutions techniques résultant des efforts conjoints des parties au sein de l'entreprise commune, à laquelle celles-ci apporteront leurs connaissances distinctes mais complémentaires ». En l'occurrence, NPC a encouragé la collaboration et l'entreprise commune.

En conséquence, la nature de l'innovation implique une forme de coopération entre les deux sociétés à l'origine du projet. Le problème de coordination qu'ont à résoudre les firmes pour engendrer l'innovation concerne essentiellement les étapes de développement des nouveaux circulateurs. En effet, la Commission souligne que « Les conditions d'exemption ne sont remplies pour la période visée que compte tenu des circonstances particulières de l'affaire qui viennent d'être exposées. Les conditions n'auraient probablement pas été remplies pour cette période si les parties avaient pu se livrer à la production et à la vente en commun de circulateurs de sodium pendant toute la durée de l'accord ou pendant une partie substantielle de cette durée ». De plus, compte tenu des objectifs essentiellement techniques et productifs

de cet accord, une entreprise commune semble être la forme d'organisation la mieux adaptée pour réaliser les interactions informationnelles. Selon la Commission : « Dans le cas présent, une forme de coopération plus indépendante et moins rigide qu'une entreprise commune avait peu de chances d'aboutir à un développement aussi cohérent et aussi complet des techniques appliquées. Un accord de licence réciproque et de divulgations d'informations, par exemple, ne se traduirait pas par un partage suffisamment rigoureux entre les parties de toutes les techniques et installations complémentaires. Un accord de spécialisation n'apporterait pas à chaque partie une expérience ou une connaissance suffisante du travail de l'autre. Aucune de ces solutions de rechange ne pourrait assurer de manière aussi adéquate l'exploitation constante des connaissances acquises et la solution des problèmes que pose l'harmonisation des différents apports technologiques ou entraîner les avantages exposés (précédemment) ».

L'exemption temporaire s'applique sur une période de douze ans, cette période étant jugée « de courte durée si l'on tient compte de la complexité de la mise au point et des perspectives d'avenir à long terme des programmes prévus de réacteurs rapides ». Toutefois, au terme de cette période, les parties sont informées qu'elles devront cesser toute relation par l'intermédiaire de l'entreprise commune, celle-ci étant considérée alors comme anticoncurrentielle.

3.2. Concurrence et coopération stratégique entre fabricants allemands et américains de pompes spécialisées

Cette décision (KSB-Goulds-Lowara-ITT, JOCE L 19/25, du 25/01/91) concerne deux accords signés entre KSB, premier producteur européen de pompes dont le siège social se trouve en Allemagne ; Goulds, troisième fabricant de pompes du monde situé aux Etats-Unis ; Lowara, filiale à 100% de Goulds et installée en Italie ; et ITT, société basée aux Etats-Unis,

très diversifiée et dont l'une des divisions sera chargée de vendre le produit concerné par l'accord. Le premier accord porte sur la recherche, le développement et la production en commun des pièces en contact avec les liquides d'une pompe centrifuge de type nouveau à roue radiale à simple entrée en acier au chrome-nickel. Le second concerne la production de ces pièces par Lowara, qui s'engage donc dans la fabrication pour toutes les autres parties à l'accord des nouvelles pièces.

Comme dans le cas précédent, les deux accords seront interdits dans un premier temps, pour bénéficier ensuite d'une exemption temporaire. La Commission recherche, comme précédemment, le caractère innovateur du projet. Les pièces, objet de l'accord, sont développées à l'aide d'un système CAD/CAE (ingénierie assistée par ordinateur) en tôle d'acier inoxydable afin de (1) résister à la plus grande pression interne avec la plus fine volute possible et (2) convenir à une production de série. Ces pièces sont montées dans les pompes individuellement par chaque partenaire avec les autres pièces de sa production. La pompe est construite de telle façon que ces pièces puissent être démontées sans devoir désaccorder le rotor de tuyauterie. Par rapport aux pièces classiques, généralement fabriquées en fonte grise, l'utilisation de l'acier inoxydable au chrome-nickel présente des avantages considérables. Tout d'abord, les nouvelles pièces doivent permettre de fabriquer pour la première fois en série des pompes en aciers spéciaux emboutis de haute performance. De plus, la résistance à la corrosion du matériau permet d'utiliser la pompe au chrome-nickel pour de nombreux fluides, de l'eau pure aux acides faibles et aux lessives. Enfin, toutes les surfaces internes en contact avec les liquides sont lisses, ce qui permet une réduction des pertes résultant du frottement sur les parois et donc une économie d'énergie. De même, puisque les pièces sont inoxydables, l'encrassement des fluides véhiculés est évité.

KSB et Lowara ont initié une première coopération avec pour objectif de créer une entreprise commune afin de réaliser le projet. Toutefois, cet accord n'a pas été validé positivement par la Commission qui a demandé la proposition d'une relation organisationnelle moins étroite entre les partenaires. A cette époque, KSB et Lowara n'avaient pas encore résolu les divers problèmes techniques liés au développement des pompes. Depuis, et d'après les documents soumis par les parties à la Commission (procès verbaux de réunions, rapports, correspondances), ces problèmes ont été discutés au cours d'un grand nombre de réunions auxquelles ont assisté toutes les parties, c'est à dire non seulement KSB et Lowara, mais aussi ITT et Goulds qui participent aux nouveaux accords. Ainsi, alors qu'initialement l'entreprise commune devait diriger les travaux de recherche et de développement, de même que la production des composantes en acier au chrome-nickel, les parties coordonnent à présent leur collaboration directement. Un partage des tâches a alors été effectué, de même que la fixation des montants à verser pour chaque entreprise afin de résoudre les problèmes de développement. Cette collaboration technique se focalise sur un certain nombre de points fondamentaux (essai de durée des prototypes de pompes de haute performance et de fort diamètre, établissement de programmes de contrôle et de qualité, etc.) et donne des résultats : un an après la signature des nouveaux accords, chacun des quatre partenaires a mis sur le marché une première série de nouvelles pompes développées en commun.

Dans cette décision, le principe de coopération - même si celle-ci s'effectue entre de très grandes firmes - n'est pas remis en cause par la Commission. La Commission note que « (s)elon les nouveaux accords, outre la résolution des problèmes techniques (développés ci-dessus), le deuxième motif de la collaboration est la rentabilité, qui requiert la fabrication d'une quantité minimale d'unités (...) ». Il y est dit que KSB et Lowara ne peuvent, à elles seules, escompter des chiffres de vente de cet ordre. Il y est précisé en outre « (...) que Goulds

et ITT ont, en tant que fabricants de pompes, un intérêt considérable pour la technologie qui a été développée jusqu'à présent et veulent réaliser le projet en collaboration avec Lowara et KSB par un apport en capital, en commercialisation, technique de production, de conception, de développement et d'essai ». En d'autres termes, la coordination de l'innovation pourrait difficilement se faire sans la présence d'une certaine forme de coopération. Compte tenu du premier avis négatif, les partenaires veulent jouer carte sur table tout en démontrant leur participation active à la coopération, chacun intervenant dans un domaine particulier du développement des nouvelles pièces. La fonction de Lowara devait également être précisée et il était nécessaire en particulier de démontrer qu'il n'était pas dans l'objectif des partenaires de substituer de manière implicite cette firme à l'entreprise commune interdite. Le problème de coordination entre les firmes est donc étroitement défini à des tâches spécifiques que doivent réaliser les partenaires à l'accord.

Toutefois, en refusant la création de l'entreprise commune, la Commission met l'accent sur le risque d'utilisation stratégique de l'information au sein de la coopération qui est susceptible d'engendrer des aspects anticoncurrentiels si cette collaboration se présente sous la forme de relations organisationnelles trop étroites entre les partenaires. Ainsi, une coopération définie dans le cadre d'une entreprise commune aurait pu permettre aux partenaires de limiter trop fortement la concurrence des entreprises rivales. Un certain nombre d'observations déposées auprès de la Commission par des entreprises tierces est à l'origine de la prise en compte de cette éventualité. Les entreprises concurrentes invoquent la puissance des parties sur le marché et remettent en cause le caractère innovateur des pompes. Pour ces firmes, la technologie de l'emboutissage au chrome-nickel nécessaire à la production en série est bien connue. De plus, les problèmes techniques relatifs au développement et à la production des pièces ont été traités seulement par KSB et Lowara et ils avaient été résolus lorsque les deux

autres partenaires, Goulds et ITT, se sont joints à l'accord. En conséquence, les véritables objectifs de l'accord ne semblent pas être la coopération pour l'innovation, mais la volonté de commercialiser de nouvelles pompes au prix de celles de l'ancienne génération grâce à une production en série et, en excluant toute concurrence entre les partenaires, de s'assurer le marché. En tenant compte de cette possibilité, la Commission a donc décidé de délivrer une exemption temporaire d'une durée de six ans. Cette exemption qui est assez courte est également accompagnée d'une obligation de présenter à la Commission des rapports bisannuels décrivant les progrès techniques de la collaboration, de même qu'un certain nombre d'information sur l'évolution des chiffres d'affaires.

4. Conclusion

Ce papier cherche à décrire et à analyser les arguments économiques qui sous-tendent les textes de politique de la concurrence européenne, et les cas de jurisprudence qui leurs sont associés. De cette analyse, il ressort que les principes de bilan économique et d'exemption temporaire qui fondent les décisions de la Commission Européenne en matière de coopération inter-entreprises correspondent à une lecture originale de la concurrence (axée sur ses aspects dynamiques), mais aussi de la coopération (qui est susceptible d'évoluer d'un comportement concurrentiel à un comportement collusif). De plus, la jurisprudence européenne se traduit par la mise en oeuvre de critères opérationnels d'évaluation du caractère concurrentiel de la coopération, et de sa transformation à terme en collusion. Au cœur de ces critères figurent la nature de l'innovation qu'est censée engendrer la coopération, la primauté des aspects productifs ou stratégiques des parties prenantes à l'accord de coopération, l'importance d'un potentiel de concurrence exercé par un ensemble de firmes rivales. Ces éléments sont souvent mentionnés dans la littérature sur le processus de concurrence. Ils trouvent toutefois, dans le domaine empirique, une centralité qu'il est, de notre point de vue, fondamentale de souligner.

Références bibliographiques

- Baumol, W., [2001], « When is interfirm coordination beneficial: the case of innovation », *International Journal of Industrial Organization*, Volume 19, n°5, p. 727-737.
- Evans, D., and Schmalensee, R., [2002], « Some aspects of antitrust analysis in dynamically competitive industries », in A. Jaffe, J. Lerner, S. Stern, *Innovation Policy and the Economy*, Volume 2, National Economic Research Associates MIT: Cambridge Mass.
- Foss N., [1994], « Cooperation is competition : George Richardson on coordination and interfirm relations », *British Review of Economic Issues*, Volume 16, n°40, p. 25-50.
- Geroski P., [1992], « Vertical relations between firms and industrial policy », Policy Forum « Regulation of Cartels, Dominant Firms and Mergers », *Economic Journal*, Volume 102, n°410, p. 138-147.
- Hayek F., [1937], « Economics and knowledge », *Economica*, Volume 4, February, p. 33-54.
- Hayek F., [1946], « The meaning of competition », *American Economic Review*, Volume 35, September, p. 519-530.
- Jacquemin A., [1994], « Capitalisme, competition et coopération », *Revue d'Economie Politique*, Volume 104, n°4, p. 501-515.
- Jorde T., and Teece D., [1990], « Innovation and cooperation: innovation for competition and antitrust », Symposium « Collaboration, Innovation and Antitrust », *Journal of Economic Perspectives*, Volume 4, n°3, p. 75-96.
- Krafft J. (Ed.), [2000], *The Process of Competition*, Edward Elgar: Cheltenham.
- Krafft J., [1996], « Le processus de concurrence: une proposition de critères d'évaluation », *Revue d'Economie Industrielle*, Volume 0, n°76, p. 49-66.
- Langlois R. and, Robertson P., [1995], *Firms, Markets and Economic Change: a Dynamic Theory of Business Institutions*, Routledge: London and New York.

- Langlois R., [2003], « The vanishing hand: the changing dynamics of industrial capitalism », *Industrial and Corporate Change*, Volume 12, n°2, p. 351-385.
- Lewis, T. and Yildirim, H., [2002], « Managing dynamic competition », *American Economic Review*, Volume 92, n°4, p. 779-797.
- Motta, M., [2004], *Competition Policy: Theory and Practice*, Cambridge University Press: Cambridge, Mass.
- Schumpeter J., [1943], *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Row, New York.
- Vickers J., [1995], « Concepts of competition », *Oxford Economic Papers*, Volume 47, n°1, p. 1-23.